

ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РОССИИ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ

FACTORS AND INSTRUMENTS TO RISE OF COMPETITIVE OF RUSSIAN FOREIGN TRADE

Consideration the direction to rise competitive of Russian foreign trade: to turn from trade to reproductive conception; to increase export of intermediate goods; to extend export goods of foreign and joint – stock companies, using Russian cheaper resources; to increase the value of Russian investments in foreign countries.

За двадцатилетнее развитие рыночных отношений нашей страны внешнеторговые связи ее претерпели существенное изменение и продолжают диверсифицироваться. В этом временном промежутке можно выделить несколько этапов, которые достаточно четко различаются между собой. Первый - 1991-1998гг. характеризуется резким разрывом связей между бывшими союзными республиками, превращением их в самостоятельные государства и на фоне романтического увлечения независимостью снижением экономических отношений с Россией. Часть вновь возникших государств стала ориентировать свои внешнеэкономические отношения на страны Запада, а страны Балтии заняли даже враждебные позиции к России. Другие страны взяли курс на развитие монопродуктовой экономики, извлекая из этого максимально возможный доход: Туркмения – нефть и газ, Узбекистан – хлопок, подняв цены на него до мировых, Азербайджан – нефть. Другие страны из-за отсталости производительных сил еще четко не определили свою позицию: Таджикистан, Киргизия. Государства с развитыми производительными силами: Украина, Белоруссия, Казахстан поддерживали связи с экономикой России на базе более дешевых сырья и материалов.

Переход на рыночное развитие нашей страны, снятие монополии внешней торговли дало толчок значительным структурным сдвигам во всех торговых отношениях России с зарубежными странами. Нерегулируемый рост цен внутри страны привел к перекосам их для различных групп товаров, вызвал большие диспропорции, которые оказали значительное влияние на внешнюю торговлю. Рассмотрим некоторые из них.

Наше производство не смогло и до сих пор не может дать большого качества конечных экспортных изделий, которые могли бы на равных конкурировать с европейским, американским качеством. Такая ситуация может продолжаться достаточно долго, поэтому ее необходимо учитывать в

¹ *Завьялов Федор Николаевич* - Заведующий кафедрой Мировой экономики и статистики Ярославского Государственного Университета им. П.Г. Демидова, доктор экономических наук, профессор.

среднесрочном прогнозе развития нашего экспорта и импорта. Задача состоит в том, чтобы хотя бы на ближайшие годы обосновать такие направления развития нашей внешней торговли, которые были бы реально достижимы и страна смогла бы диверсифицировать структуру экспорта и импорта. Таких направлений предлагаем выделить четыре: 1. смена внешнеэкономической парадигмы с торгово-посреднических отношений к воспроизводственным или производственно-инвестиционным; 2. усиления экспорт промежуточных товаров, которые бы были частью технологических процессов зарубежных предприятий; 3. увеличение экспортных возможностей смешанных и иностранных предприятий, работающих на территории нашей страны; 4. рост объема прямых российских инвестиций в зарубежные компании, которые широко используют наше сырье и материалы. Рассмотрим каждое из них подробнее.

1. Смена внешнеэкономической парадигмы с торгово-посреднических отношений к воспроизводственным или производственно-инвестиционным. Такие отношения давно уже стали нормой в транснациональных корпорациях, когда дочерние предприятия, филиалы работают на один технологический процесс. Глобализация мировых экономических процессов, создание экономических зон настоятельно требуют свободного перемещения капиталов, создание по предложению Э.Г. Кочетова «интернационализированных мировых воспроизводственных ядер» («ИВЯ-систем»). Он полагал, что «обмен и взаимодействие осуществляется в настоящее время не только между государствами, но, прежде всего, между транснационализированными структурами. Своего рода крупными мировыми технологическими мегаполисами, элементами этих ядер становятся структуры, относящиеся к различным национальным экономикам; «ИВЯ-системы» выступают своеобразными точками мирового роста».¹ Классическим примером такой ТНК является корпорация Г. Форда, где в Бразилии изготавливаются литейные изделия, в Канаде – отдельные детали, Европе – отделка кузова. Этим достигается значительное снижение стоимости отдельных деталей за счет синергетического подхода, низких таможенных платежей. Качество канадских автомобилей значительно уступало американским, что привело их к банкротству. Их приобрели американские компании и переоборудовали на массовое производство комплектующих деталей. Была достигнута полная загрузка мощностей, рабочих, стабильность функционирования.

Для России такой «ИВЯ-системой» может быть общероссийская компания Газпром. Например, сейчас из 37,5 млрд. м³ природного газа, идущего в СНГ 11% поставляется на Украину и 55% в Белоруссию, сюда же можно подключить и Молдавию, куда идет 7,2%².

Если правительства этих государства отойдут от политических мотивов и разрешат в виде прямых инвестиций войти Газпрому в состав собственников или совладельцев зарубежных иностранных предприятий (без владения

¹ Кочетов Е.Г. Россия на пути в глобальный мир: геоэкономическая парадигма развития. // Прикладные аспекты глобализации М., ИМЭ МО. 2001. с.36-37

² Российский статистический ежегодник. М.2008 с.781

блокирующим и контрольным пакетом акций, он должен остаться у акционеров данной отрасли), то Газпрому будет выгодно обеспечить устойчивую работу этих предприятий и получать прибыль. Тогда уйдет в прошлое проблема санкций за неуплату и недовольство повышением цен на газ. Вторым шагом к интернационализации является введение трансфертных или пониженных цен на газ, идущий на эти предприятия. Как сейчас это сделано с Германией, куда через «Северный поток» пойдут основные поставки газа. Возникает обоюдная выгода: для потребителей (например, электростанций) идет снижение себестоимости продукции, так как газ занимает примерно 60% себестоимости электроэнергии и естественно даже незначительное уменьшение цены на топливо дает большой выигрыш в снижении себестоимости и, значит, возможность получать более высокий доход. Для продавца выгода от снижения цены состоит в том, что он участвует в распределении прибыли. Если часть роста прибыли будет компенсировать снижение цены на газ, то Газпром ничего не теряет, а становится все более и более заинтересован в росте поставок газа. Это касается не только Украины, Белоруссии и Молдавии, но и других стран. В перспективе такую же схему расчетов можно предложить и для «Южного потока».

Кроме газа, где позиции России в Европейских странах достаточно сильны, подобную схему в виде «ИВЯ-системы» можно рекомендовать для нефти, дерева и других ресурсов, массово экспортируемых в Европу. В 2007г в страны СНГ было экспортировано 37,3 млн.т. сырой нефти. 53,6% ее было продано в Белоруссию. 18,5% - в Казахстан, 27,6% - на Украину, т.е. в эти три государства продано 99,7% всей нефти. Ясно, чтобы эти поставки были надежны, выгодны партнерам и России, необходимо переходить на воспроизводственную модель с трансфертными ценами и участием России в доле прибыли от продажи конечных продуктов нефтепереработки. Из стран СНГ наиболее массовыми потребителями дерева являются четыре страны, которые покупают из 793 тыс. м³: Беларусь - 6,5%, Казахстан - 14,9%, Узбекистан - 5,6%, Украина - 17,8%¹, т.е. 95,2% всего экспорта СНГ. Переход на воспроизводственную структуру отношений будет более эффективен и выгоден всем государствам.

2 Увеличение экспорт промежуточных товаров, которые являются частью технологического процесса изготовления конечной продукции. Обосновывая это направление, мы исходим из того, что наша промышленность на данном этапе и в недалеком будущем не сможет в массовом порядке достигнуть международных качественных показателей, благодаря которым мы могли бы конкурировать на внешних рынках. Диверсификация экспорта будет, на наш взгляд, более плодотворна, если мы, где это возможно, будем уходить от сырьевой ориентации на экспорт промежуточных продуктов, увеличение которых позволяет это сделать на уже существующих производственных мощностях предприятий. Это касается тех товаров, где мы имеем реальные преимущества и здесь не требуется огромных капитальных вложений. Из табл.1

¹ Там же с. 780

можно сделать важные выводы: 1. доля выручки от обработанных лесоматериалов в стоимости необработанных выросла за анализируемый период на 23,4 процентных пункта. Цены на обработанные материалы выше, чем на необработанные примерно в 3,67 раза, поэтому и выручка больше, тем более что в обработанных материалах намного выше объем добавленной стоимости.

Таблица 1. Динамика экспорта необработанного и обработанного дерева за 2000-2007г (млн. долл. США, проценты)

Товары	2000	2005	2006	2007
Лесоматериалы необработанные млн. долл. США В % к 2000г	1342 100	2858 213	3263 243,1	4142 308,6
Пиломатериалы обработанные млн. долл. США В % к 2000г	739 100	1902 257,3	2118 286,6	3248 439,5
Доля обработанных материалов в необработанных (проценты)	55,0	66,6	64,9	78,4

Динамика экспорта обработанных материалов на 130,9 процентных пункта выше, чем необработанных, к тому же здесь не сложно достигнуть международного стандарта качества. Заметим, что большинство как обработанных, так и не обработанных материалов идет в страны дальнего зарубежья, поэтому приход конвертируемой валюты от их продажи достаточно велик. Взятие курса на экспорт обработанных лесоматериалов – одно из важнейших направлений повышения конкурентоспособности нашего экспорта в ближайшей перспективе. Вопрос этот важен еще потому, что производство в нашей стране в течение следующих 4-5 лет вряд ли сможет достигнуть высокого качества изделий из дерева: мебели, паркета. По этим видам продукции более выгодно напрямую работать с достаточно дешевыми обработанными лесоматериалами из России, чем покупать их у себя в стране по высокой цене у предприятий, использующих наше необработанное дерево. Примерно такое же положение сложилось по таким товаром, как целлюлоза древесная. За 2000-2007гг. ее производство выросло лишь на 20%, а экспорт, занимая около 32% объема выпуска, вырос в текущих ценах на 75%, хотя его физический объем увеличился лишь на 14%, т.е. мы наблюдаем интенсивный рост цен на этот экспортный товар. За 2000-2007гг они выросли на 54,2%, а за 2007г – на 24,8%.¹ Товар выгоден, не требует больших капитальных вложений в повышение качества, целлюлозу можно производить не только из деловой древесины хвойных пород, а из любого дерева и даже из остатков после его обработки, которые у нас чаще всего сжигаются. Повышение конкурентоспособности экспорта дерева и целлюлозы – реальная и выполнимая задача, не требующая крупных капиталовложений, т.е. реально достижимая.

¹ Там же с.772, 411

Огромные резервы роста экспорта и его диверсификации содержатся в более широкой продаже черных металлов и изделий из них. Представление об этом дает таблица 2.

Из данных табл.2 можно сделать ряд важных выводов. Во-первых, данная отрасль является для страны достаточно выгодной, если в 2000 г. она дала более 6.1 млрд. долл.США экспортной выручки, то в 2007г – уже 20,8 млрд. долл., т.е. рост в 3,4 раза. Во-вторых, это связано с двумя факторами: ростом объема продажи и значительным увеличением цен, более того, по прокату плоскому из железа и стали

объем экспорта снизился примерно на 12,4%, но экспортная выручка выросла в 2,5 раза, так как цены увеличились в 2,8 раза. По всем шести видам изделий

Таблица 2. Динамика экспорта черных металлов, изделий из них и цен продаж¹

Товары		2000	2005	2006	2007	Темп роста 2007/2000 %
Чугун передельный	тыс. тн	3691	5292	6101	5805	157,3
млн. долл.		309	1395	1503	1838	594,8
цена 1т		83,7	263,6	246,4	316,6	378,3
Ферросплавы	тыс. тн	408	840	731	791	193,9
млн. долл.		257	1326	1091	1342	522,2
цена 1т		629,9	1578,6	1492,5	1696,6	269,3
Отходы и лом	тыс. тн	7961	13817	11111	9315	117,0
черных металлов	млн. долл.	589	2446	2335	2429	412,0
цена 1т		74,0	177,0	210,2	260,8	352,4
Полуфабрикаты из	тыс. тн	11827	13903	14492	14609	123,5
углеродистой стали	млн. долл.	1793	4754	5267	6655	371,2
цена 1т		151,6	3419	363,4	455,5	300,5
Прокат плоский из	тыс. тн	11194	11755	10395	9810	87,6
железа и стали	млн. долл.	2784	7202	6129	6937	249,2
цена 1т		248,7	612,6	589,6	707,1	284,3
Трубы из черных	тыс. тн	768	1681	1509	1365	177,7
металлов	млн. долл.	370	1257	1389	1590	429,7
цена 1т		220,1	747,8	920,5	1164,8	529,2

наблюдается гигантский рост цен в 3-5,3 раза, которые и обеспечили нарастание выручки. Например, в 2007г экспорт труб из черных металлов снизился примерно на 1,5 млн. тонн, но рост цен за год на 26,5% обеспечил увеличение дохода на 201 млн. долл. США. Та же ситуация сложилась в 2007г по чугуну передельному, отходам лома черных металлов. Отметим важную деталь: все изделия из черных металлов на 90 и более процентов экспортируются в страны дальнего зарубежья, исключение составляют трубы из черных металлов, по которым в эти страны идет 52% продукции. Это деталь важна тем, что в страну идет конвертируемая валюта из устойчиво работающих экономик. В-третьих, доля экспорта этой группы продуктов составляет примерно 10-13% всего их выпуска, а в структуре экспорта она составляла в

¹ Там же с.772, 773

2007г 16%, занимая второе место после группы минерального сырья. Если добавить сюда группу экспортных товаров древесины и целлюлозно-бумажной промышленности, то получаем 19,5%, что является некоторой альтернативой экспорту сырьевых товаров. На наш взгляд, именно эти группы на начальных этапах диверсификации экспорта имеют больше шансов и с меньшими затратами увеличивать экспортные возможности страны. По другим отраслям: машиностроению, текстильной и обувной промышленности процесс достижения высокого конкурентного качества мирового уровня может затянуться на длительный период и может стать перманентным, так как, пока мы догоняем развитые страны, они опять уйдут вперед.

Сделаем одно важное замечание по группе Минеральные продукты, которая в экспорте за 2007г занимала 64,8%. Нам кажется, что из ее состава необходимо вычленить часть готовых изделий, которые туда входят: кокс и полукокс, нефтепродукты, электроэнергию, которые не являются сырьевыми товарами. Кокс должен входить в группу промежуточных товаров, так как является итоговой продукцией коксохимического производства, а нефтепродукты и электроэнергия не только промежуточные, но и конечные товары. Если мы вычтем их из итога этой группы, то ее процент в экспорте снизится. В 2007г скорректированная группа из сырьевых товаров и добывающих продуктов составит 49,7%, т.е. снизится на 15,1 процентных пункта. Мы остановились на этом вопросе потому, что в перспективе доля этой группы может увеличиваться и за счет роста готовых товаров. Сравним две цифры. За 2000-2007гг объем экспорта сырой нефти вырос со 145 млн. тонн до 258, или на 77,9%, а нефтепродуктов с 62,7 до 112 млн. тонн или на 78,6%, соответствующие цифры в млн. долл. США -380,6% и 377,5%, т.е. темпы прироста практически выровнялись. За последние три года ситуация сложилась в пользу нефтепродуктов. В 2006г экспорт сырой нефти по сравнению с 2005г снизился на 2%, а затем вырос на 4%. Экспорт нефтепродуктов в 2006г увеличился на 7,1%, а затем вырос еще на 7,6%. Нам кажется, что в дальнейшем будет идти некоторая замена сырой нефти нефтепродуктами, хотя цены на нефть растут гигантскими темпами, но в натуральном выражении такая тенденция неизменна. Нечто подобное происходит с экспортом электроэнергии. В период 2000-2007гг ее продажа в натуральном выражении выросла на 22%, а в миллионах долларов США она увеличилась на 145,5%, т.е. практически в 2,5 раза, т.е. ее экспорт выгоден и приносит большие доходы. Такая же ситуация с коксом и полукоксом. За анализируемый период его экспорт в тоннах вырос в 2 раза, и по стоимости - в 6,2 раза. Если к группе черных металлов и древесины и целлюлозно-бумажной промышленности добавить долю готовых изделий из группы минерального сырья, то получим новую группу с перспективными возможностями роста в 34,6% промежуточных и конечных товаров.

3. Важным направлением усиления конкурентоспособности российского экспорта является рост продажи на мировых рынках продукции смешанных и зарубежных предприятий. Особенно это касается группы машиностроения, лекарственных препаратов и ряда отраслей легкой и пищевой промышленности. В 2007г доля в экспорте продукции

машиностроения составила 5,6% в страны дальнего зарубежья она оказалась еще ниже – 3,4% и лишь в государства СНГ -18,1%. Входя в мировое экономическое пространство, наша страна для подъема экономики и ликвидации отставания в техническом, эргономическом отношениях открыла двери для иностранного капитала. С 1996г по 2008г число смешанных российских, иностранных и совместных российских и иностранных предприятий выросло со 181тыс до 203, пик их роста пришелся на 2006г, когда их было 265 тыс., т.е. снижение в 2008 г. составило 22.3% к 2006г и 14,6% . Если из этого количества вычесть предприятия смешанной российской собственности за 2005-2008гг, то получим число предприятий иностранной и российско-иностранной собственности. На 1.01.2005г их было 121,4 тыс., на 1.01.2007 – 131,7, на 1.01.2008г -131,8 тыс., т.е. за 3 года их количество выросло на 8,6%, в общем-то, неплохой рост. К сожалению, официальная статистика не балует нас количеством данных об участии иностранного капитала в экономике страны. Некоторые цифры мы имеем по организациям с участием иностранного капитала. Данные об этом по видам экономической деятельности представлены в табл.3. Цифры табл. дают богатый материал для выводов о влиянии иностранного капитала на деятельность российских организаций. За анализируемый три года их количество выросло на 20%, самый большой рост наблюдался в строительстве (46,3%), сельском, лесном хозяйстве, рыболовстве и рыбоводстве (27%), транспорте и связи (21.1%), операциям с недвижимостью, аренде и услугах по аренде(26.2%). Средние темпы характерны по промышленности (16.7%), оптовой и розничной торговле (16.9%), здравоохранении (17.6%), жилищно-коммунальном хозяйстве и социальных услугах (16.5%). Снизилось количество организаций в образовании (-24.1%).

Низкая динамика наблюдается в численности занятых, в целом по всем предприятиям она выросла на 8,5%. Наибольшие ее темпы ее увеличения наблюдаются в трудоемких отраслях: оптовой и розничной торговле(40%), операциях с недвижимостью (26.8%), здравоохранении (36.6), строительстве (21.6). В производственной сфере: промышленность, сельское и лесное хозяйство, транспорт и связь, она выросла незначительно. Снизилась занятость в образовании, вероятнее всего не выдержав достаточно высоких цен на образовательные услуги, и не видя его преимуществ при поиске работы. Абитуриенты стали от него отказываться, что и привело к сокращению и количества заведений образования, и численности занятых в нем.

Необходимо отметить, что предприятия с иностранным капиталом показали гигантские темпы роста продукции, не сравнимые с соответствующими данными отечественных предприятий. Темпы прироста (кроме образования) колеблются от 43,2% до 148,5%. Такие отрасли, как строительство, оптовая и розничная торговля, операции с недвижимостью, здравоохранение за три года удвоили свой объем продукции и услуг, высокие темпы прироста показали: гостиницы и рестораны, коммунальные и социальные услуги, промышленность, сельское и лесное хозяйство, транспорт и связь. Резко снизили оборот услуг организации образования (-36%).

Таблица 3. Динамика основных показателей деятельности организаций с участием иностранного капитала¹

в % к 2005г

№ № п/ п	Виды деятельности	Число организаций			Численность работников (тыс. чел)			Оборот организаций (млрд. руб.)		
		2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
1	ВСЕГО	16196 100	17748 109,6	19502 120,4	2918 100	3105 106,5	3166 108,5	10489 100	13579 129,5	16902 161,1
2	Сельское, лесное хозяйство, рыболовство и рыбоводство	503 100	525 104,4	639 127,0	58,6 100	59,3 101,2	59,9 102,2	47,7 100	56,3 118,0	68,6 143,8
3	Промышленнос ть	3624 100	3905 107,8	4230 116,7	2048,3 100	2125 103,7	2096,6 102,4	5828,4 100	5808,9 118,0	7627, 6 143,8
4	Строительство	829 100	964 116,3	1213 146,3	510 100	55,4 108,6	62,0 121,6	66,0 100	101,7 154,1	164 248,5
5	Оптовая и розничная торговля, ремонт	5618 100	5977 106,4	6565 116,9	214,3 100	268,7 125,4	300,1 140,0	3235,6 100	6064,4 187,4	6562, 6 202,8
6	Гостиницы и рестораны	524 100	528 100,7	555 105,9	45,3 100	48,8 107,7	53,6 118,3	43,1 100	53,3 123,7	70,1 162,6
7	Транспорт и связь	1085 100	1236 113,9	1314 121,1	282,1 100	297,9 105,6	293,7 104,1	883,5 100	1136,2 128,6	1265, 4 143,2
8	Операции с недвижимостью , аренда и услуги	2899 100	3389 116,9	3658 126,2	123,2 100	140,0 113,6	156,3 126,8	256,3 100	268,1 104,6	591,3 230,7
9	Образование	58 100	54 93,1	44 75,9	2,9 100	3 103,4	2,2 75,9	2,5 100	2,2 88	1,6 64
10	Здравоохранени е, социальные услуги	119 100	143 120,2	140 117,6	8,2 100	8,9 108,5	11,2 1366	5,3 100	7,0 132,1	11,7 220,8
11	Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	266 100	319 119,9	310 116,5	33,2 100	37,3 112,3	37,5 113,0	49,1 100	64,6 131,6	72,6 147,9

Данные таблицы 3 говорят о значительной асимметрии в направлении иностранного капитала. Он направляется, главным образом, в быстро оборачивающиеся отрасли, где можно в короткое время получить доход. Например, в 2007г количество организаций оптовой и розничной торговли с иностранным капиталом в 1,5 раза превышает численность предприятий промышленности. Вместе с гостиницами, ресторанами, фирмами, занимающимися недвижимостью, на них приходится 55% всех организаций, а их оборот составил в 2007г 42, 7% всего оборота организаций с иностранным капиталом. Активное участие иностранных предприятий и фирм с участием

¹ Там же с.353

иностранный капитал в сферах торговли, обслуживания в операциях с недвижимостью, значительно влияет на структуру импорта. Доля оборота этих организаций, согласно данным таблицы 4 в 2007г составила 42,7%, приблизившись к объему продукции промышленности. Более подробно рассмотрим интенсивность участия иностранных предприятий промышленности. Представление об этом дает табл.4. Данные таблицы 4 позволяют сделать ряд важных выводов об интенсивности проникновения иностранного капитала в экономику России. По доле иностранных предприятий и фирм с участием иностранного капитала первое место занимает добыча топливно-энергетических ресурсов, где их доля в 2007г достигла 13,1%. Это непосредственно оказывает влияние на экспорт, где доля нефти и газа самая большая. На втором месте производство нефтепродуктов и кокса. Мы уже писали о том, что динамика экспорта нефтепродуктов и кокса в стоимостном выражении намного обгоняет их продажи в натуральном выражении. Это подтверждают данные таблицы 4, где объем продукции, выпускаемой с участием иностранного капитала, составляет 33% общего объема. Количество иностранных предприятий на 01.01.2008г составляло 32 организации, а выпускали они продукции на 285 млрд. рублей. На третьем месте стоит химическое производство и выпуск резиновых и пластмассовых изделий, где доля иностранного участия в количестве предприятий составляет 5 и более процентов. Второе, что обращает на себя внимание, это огромный разрыв в доле предприятий и доле выпускаемой ими продукции. Особенно этот разрыв большой по целлюлозно-бумажному производству, издательскому и типографскому делу, где 2,7% предприятий дают около 37% продукции отрасли. Часто иностранные предприятия, составляя 1,2% всех предприятий отрасли, выпускают 21,5% всей ее продукции, тогда как смешанные предприятия, которых 1,5%, дают 10,3%. Разница значительная. Столь же высокий разрыв в экспорте продукции металлургии, где меньше 4% предприятий иностранной собственности или с участием иностранного капитала дают около 40% объема экспорта. Чисто иностранных предприятий на 01.01.2008г было 479 единиц, а дают они 271, 7 млрд. рублей отгруженной продукции¹ и имеют один из самых высоких темпов прироста экспорта черного металла и изделий из него. Такой же значительный отрыв долей предприятий и объема производства имеет производство пищевых продуктов, обработка древесины и производство изделий из дерева, химическое производство, выпуск резиновых и пластмассовых изделий, выпуск прочих неметаллических продуктов. Именно все эти виды товаров имеют высокие темпы роста экспортных поставок.

¹ Там же с.340, 420.

Таблица 4. Доля иностранных и с участием иностранных предприятий в общем их количестве и объеме отгруженной продукции по промышленности в 2007г. (проценты)¹

Виды деятельности	Доля иностранного участия в количестве		Виды деятельности	Доля иностранного участия в количестве	
	Пред-приятий	продукции		Пред-приятий	Продук-ции
Добыча полезных ископаемых	7,9	18,6	Пр-во резиновых и пластмассовых изделий	5,0	26,5
Из них в топливно-энергетических	13,1	19,5	Прочие неметаллические продукты	3,8	25,0
Прочих	2,7	12,8	металлургия	3,7	39,3
Обрабатывающие производства:	3,5	28,8	Машины и оборудование	3,7	20,5
Пищевые продукты	3,0	31,4	Электро, электронное и оптическое оборудование	4,1	13,5
Текстильное и швейное производство	2,2	8,1	Транспортные средства и оборудование	4,1	18,7
Изделия из кожи, обувь	3,8	9,8	Прочие виды пром. пр-ва	3,1	13,5
Обработка древесины и изделий из дерева	3,9	26,0	Электроэнергия, газ, вода	3,3	10,6
Целлюлозно-бумажное, издательское и типографское дело	2,7	36,8	Из нее электроэнергия, газ, пар, горячая вода	4,0	11,3
Нефтепродукты и кокс	7,0	33,0	Очистка и распределение воды	1,4	1,5
Химическое производство	6,4	30,9			

Вывод здесь один: чем больше в отрасли иностранных предприятий и фирм с участием иностранного капитала, тем выше темпы роста экспорта продукции отрасли и идет увеличение ее доли в общем объеме экспорта. Зарубежный капитал привлекает относительно более дешевые природные ресурсы на внутреннем рынке России, более дешевая рабочая сила, которые дают конкурентные преимущества экспортным товарам российского производства. Проникновение иностранного капитала и создание иностранных предприятий в нашей стране имеет еще не столь длительную историю. Оно усилилось после 2000г, когда стали постепенно сниматься запреты для иностранных компаний по проникновению в ряд отраслей базового промышленного комплекса. Нам кажется, что вступление России в ВТО усилит эти процессы. Иностранный капитал всегда будет искать те сферы приложения, которые дают ему большие преимущества. Эйфория по поводу топливно-энергетического комплекса должна в скором времени закончиться, так как, во-

¹ Там же с.380, 381.

первых, это не возобновляемые природные ресурсы, во-вторых, нефтяная и газовая отрасли высоко монополизированы и попасть в них достаточно сложно. В-третьих, освоение месторождений в России происходит во все более отдаленных и труднодоступных районах, акваториях морей, то есть требуются огромные капиталовложения в геологоразведку и добычу, которыми обладают лишь крупные нефтяные компании, как правило, совместно с государством. В-четвертых, продукция иностранных предприятий или работающих с участием зарубежных капиталов более высококачественная, поэтому более востребована на внутреннем рынке. Это касается автомобилестроения, где господствуют сборочные производства, совместных предприятий швейной, обувной, парфюмерной, пищевой и др. видов промышленности, цены на товары которых менее высокие, чем их зарубежные аналоги.

Нынешний этап развития экономики России можно назвать временем насыщения иностранными товарами и продукцией совместных предприятий. Он сменил этап эйфории от иностранных товаров, который был в десятилетие 90-х годов. Когда этот этап закончиться, и во всю силу заиграют конкурентные преимущества нашей страны, тогда иностранные предприятия будут больше экспортировать товары из России и структура экспорта будет меняться. Мы полагаем, что случиться это через 5-7 лет. Этот процесс может ускориться при вступлении России в ВТО, когда мы вынуждены будем снизить таможенные пошлины, которые у нас в 2-3 раза выше рекомендованных ВТО. Вероятнее всего уменьшится количество неконкурентоспособных товаров за счет снижения цен на продовольственные и потребительские товары и услуги. Станет еще более выгодным для зарубежных фирм создавать новые предприятия или участвовать через прямые инвестиции в уже работающих компаниях. Снимутся препятствия и создаваемые сейчас искусственные преграды для проникновения наших товаров и инвестиций на рынки других стран. Российская Федерация станет полноправным членом мирового экономического сообщества и займет свое достойное место в международной системе разделения труда.